

客户关系管理系统CRM开发定制 功能详情

产品名称	客户关系管理系统CRM开发定制 功能详情
公司名称	广州纵道软件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区科学城创意大夏B3栋404（仅限办公用途）
联系电话	0208****399 180****4303

产品详情

互联网的快速发展促进了企业信息化管理，crm客户关系管理系统逐渐在市场上出现。

客户关系管理是一套管理系统，是运用现代化的信息技术来处理和解决客户问题的应用软件。伴随着企业信息化管理需求对增长，crm[客户关系管理系统](#)在市场上站稳脚跟。

一套完整的CRM系统应能实现营销、销售、服务等业务的自动化，实现客户数据共享，达到提高客户满意度、降低成本、增加收入、开拓市场、帮助企业高层进行生产、营销等决策的目的。今天，简信CRM给大家分享一套功能强大的crm系统的内容。

一、CRM系统使用者、使用场景

主要使用者：运营人员、市场人员、产品人员、管理人员。

主要目标：用户管理、内部管理及运营。

使用场景：员工管理、用户分群管理、用户生命周期管理、用户数据分析、用户营销、客情维护。

可支持的基础功能：用户筛选、用户分组管理、人工分群后主动触达营销(例如推送短信或push)、数据图表。

二、CRM系统包含的模块及功能

一套功能完善、成熟的CRM系统，应该包括“资源管理、销售过程管理、销售团队管理、流程管理、智能化分析”五个核心板块，从售前的市场管理到售后的订单跟进，完整的管理企业销售层面的所有内容。通过使用CRM系统，能为企业重新梳理销售体系，规范化销售过程，完善销售流程，提升销售效

率和销售业绩。

1、客户管理：对客户档案的全生命周期进行管理，这个功能让用户随时随地都可以查看以及维护客户资料，当信发生息变动时，会及时进行同步通知;可以一键共享客户，方便销售交接。通过完善的权限机制保护销售资料，一键转换负责人，避免员工离职导致客户流失。

2、商机管理：讲销售商机做成漏斗可视化，帮助预测业绩以便管理。它能直观地展示商机的动态，预测销售结果，以指导团队进行合理管理。

3、产品管理：将企业的某一部分(可能是产品、产品线、服务、品牌、细分等)视为一个虚拟公司所做的企业管理，目标是要实现长期的顾客满意及竞争优势。

4、报价单：主要用于供应商给客户的报价，类似价格清单。
如果是交期很长的物料或是进口的物料，交期和最小订单量很重要。

5、合同管理：有效延伸的功能，能更好的把个性化、差异化服务有机的融入到客户管理中去，能进行完备地合同管理，实时维护合同状态。细节变更实时同步，实现合同的长期动态管理。

6、回款管理：客户回款情况一站式管理，无论是业务员，业务部门领导，还是企业管理者，通过CRM系统工作台，即可随时查看回款统计数据，已回款金额，待回款金额，逾期率等。日程管理：将每天的工作和事务安排在日期中，并做一个有效的记录，方便管理日常的工作和事务，达到工作备忘的目的。

7、数据管理：这个功能的数据看板可以生成简报，成交趋势一目了然。用户随时查看商机跟进情况，可生成图表，查看销售成交趋势。》》》相关推荐：CRM系统如何帮助企业实现管理信息化?

实施crm战略无论是对于小型和大型企业都是有利的。通过CRM

利用信息技术实现客户关系高效管理，以客户为核心，全周期精准客户营销，全渠道订单管理和高效办公协同，最大化盈利率。